

2023年配班竞选演讲稿(大全5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

配班竞选演讲稿篇一

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td□为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为□1□td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2) 罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3) 罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

配班竞选演讲稿篇二

大家好！

我叫99，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业“的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力□20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作□20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以

及法院诉讼材料整理及立案工作[]20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx[]与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号[]20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师[]afp[]考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入专

业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！

配班竞选演讲稿篇三

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫***，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专

业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做得更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及

时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

配班竞选演讲稿篇四

大家好！首先我衷心的感谢省公司给予我平等参与机关本部人

员竞争上岗的机会。我来自基层，今天能有幸与机关的同志们一起同台演讲，展示自我，感到无比的激动，对我来说，这不仅是一次选择岗位工作的机会，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

我叫xxx□1966年11月出生，中共党员，大专文化，经济师，现为省分公司财会处借调人员，来自天水分公司，借调前担任天水市北道区支公司经理助理。我的第一志愿是客户服务部客户服务岗，第二志愿是财会部固定资产及单证岗。

1986年7月，我从甘肃省商业学校物价专业毕业，分配到甘肃省天水百货采购供应站，从事商业财务会计工作。

1991年9月调入人保公司天水市北道区支公司，正式成为一名保险员工，开始了自己的保险生涯。

1999年1月-12月，担任区公司办公室主任、兼赔案稽审；

20xx年1月-20xx年10月，担任服务所主任、营销部经理；

20xx年11月，被天水市分公司聘任为北道区支公司经理助理，分管两险、审计及营销。

20xx年7月借调到省公司财会处从事单证工作。

1997年参加了省分公司与甘肃汽车工程研究所联合举办的“中保财险汽车理赔员培训班学习；1997年在人保公司加入了中国共产党；1999年获得经济师专业技术资格。

在调入公司之前，我在天水百货站从事商业财务会计工作，先后做过出纳和会计。1990年该单位成立大型商业零售商场时，我是筹备组成员之一，参与了商场财务会计的建账工作。

在人保公司的20xx年里，我先后在人身保险、机动车辆保险、

财产保险、意外险等承保和理赔业务岗位长期工作，并负责过基层业务稽核、办公室、工会学习委员、党支部组织委员等管理工作，担任过支公司经理助理，经受了各个岗位的锻炼，取得了较好的业绩。

在车辆保险理赔和管理岗位工作的5年里，处理赔案累计超过万件以上。认真的贯彻了“主动、迅速、准确、合理”的理赔原则，维护了公司和保户的利益。先后经手和参与处理了多起骗赔及重大疑难案件，为公司挽回数十万元的经济损失。1999年，天水分公司首次成功行使保险代位追偿权，胜诉后追回赔款10多万元。这起事故的查勘定损、赔案的处理都是由我经办，在陕西省咸阳中级法院的起诉审理中，我是甲方委托人之一。在我担任支公司办公室主任的一年里，又同时兼公司重大赔案的稽核工作。公司所有险种万元以上的赔案在上报前我都对照各有关险种条款责任，认真审核，严格把关，保证了业务质量的同时，有效的控制了赔付率。在负责服务所工作的时期里，针对财产险赔付率上升较快的实际，调查研究，改进查勘理赔方法，对家财险实行定额赔付、企财险聘请专家参与鉴定、责任险提高现场到位率的办法，使赔付率的上升趋势得到遏制。

在搞好业务工作的同时，配合公司的整体宣传，利用业余时间，经常撰写一些保险宣传方面的新闻稿件和工作研究文章。几年来，《在中国保险报》、《甘肃日报》等省内外报刊、媒体发表新闻稿件近百篇，并被聘任为《天水日报》特邀通讯员。期间撰写的《送不出去的核桃》获得1992年全省报刊好新闻三等奖。在省级以上报刊发表保险专业研究性文章5篇。其中《简论强化保险职工的敬业精神》发表后入编《中国保险大视野》丛书；《强化内部经营机制防范保险经营风险》在《甘肃金融》杂志发表后，被评为甘肃省第二届保险科研优秀成果三等奖、天水市1998年度企业管理优秀论文三等奖，并载入《甘肃省保险学会文论选编》、《中国财税金融干部优秀论文选》；《浅议机动车辆保险赔付率上升的原因及对策》入编《天水保险论文选》；纪实文章《一起保险代位追偿案的

始末及启示》入编《中国保险理赔大案》一书。

几年来，我多次受到上级公司的表彰奖励，1992、1996、1998三年被评为天水市人保系统年度“先进工作者”；1994年被评为天水人保系统“先进宣传工作者”；1997年被评为天水市人保系统“文明服务标兵”和“展业能手”；1998年被评为天水市人保系统“双文明先进工作者”；20xx年被评为天水市人保系统“优秀共产党员”；20xx年被省分公司党委授予“优秀共产党员”荣誉称号。

今天，我和大家一起竞争客户服务部客户服务管理岗位工作。我认为，不论在哪个岗位上工作，机关工作的实质就是服务。管理为业务服务，机关为基层服务，全员为客户服务，公司为社会服务，是我公司一贯倡导的服务方向，服务是人保公司的核心竞争力，是一曲永远唱不完的主旋律。

第一，在部门总经理的领导下，按照岗位说明书全面履行岗位职责。结合我省系统实际，充分发挥自己基层工作时间长，与客户实际交流多的优势，细化和落实各项工作部署和要求，使规定的岗位职责成为客户服务的具体实施规范。本岗位的7项职责规定，把客户服务管理定义成为一种包括服务业务、服务保户、服务基层、服务相关职能部门的综合的大服务概念。这就要求从业人员必须具备更高的专业素质和综合素质，站在更高的角度来把握和理解服务的内涵和实质，以更高的标准、创造性的方法，适应新形势下作好客户服务工作的需要。

第二、整合我省系统的客户服务技术资源，为形成有甘肃人保特色的客户服务规范体系有所作为。坚持以客户为中心的服务理念，在进一步落实和完善客户经理制、机动车互碰处理机制、同城通保通赔、黄金客户绿色通道等现有的服务资源的同时，通过走出去、沉下去，引进来等各种办法，优化客户服务规范的运作体系，使我省的客户服务在保险产品的售前、售中和售后等环节以及承保、理赔、防灾防损等各个

方面形成特色，提高水平，再上台阶。

第三、强化服务能力，创新服务方式。用先进的服务理念武装头脑，把服务的焦点转移到客户关系上来，以客户的满意度作为衡量我们服务的标准；改变“有求必应、有问必答”的被动服务方式，追求“想你没有想到的，做你没有做到的”的主动关怀的服务方式。通过建立和进一步完善客户资料库，有针对性的提供个性化服务、顾问式的服务。

第四、以优质服务为目标，切实

履行客户至上的服务理念。通过服务环境的改善、服务态度的热情、文明服务用语的使用、接待礼仪的规范、经常性的客户回访等各个方面和环节来增强客户服务的人性化、真情化，打造优质服务品牌，以此提高客户对我公司的忠诚度和信任度，努力成为公司与客户相融的桥梁和纽带。

第五、深入一线，调查研究，服务全局。把工作的重心放在经常性的调查研究上，着眼市场，前瞻性地总结系统各级服务部门日常服务管理工作的经验，全面准确掌握公司客户的整体情况，分析客户需求的变化轨迹，形成对业务经营、营销管理、大客户服务等相关部门发挥支持作用的市场和客户信息资源，并在公司整个经营体系中实现客户信息的互动和客户资源的共享，共同促进公司利润目标的实现。

我有信心，有能力，在新的环境里，新的岗位上，创造更好的业绩，做出更大的贡献！

配班竞选演讲稿篇五

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了这个机会来参加此次竞职演讲。

我叫xx，现年xx岁，大专学历。我竞聘的岗位是分局办公室副

主任。

我知道我竞聘办公室副主任，有xx个不利的条件：一是我自身的硬件条件不够具备。但是，任何事物不是绝对的，我去年参加了全国英语职称考试，已经通过，而我今年已经具备了聘任中级职称的条件。二是我的处事和社交能力有待提到。但是我相信，我可以通过充满对工作的十万分热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。因为办公室正是锻炼人的地方，是对我能力的培养和其他各方面的提高。

拿破仑说过“不想当将军的是并不是好士兵”。

我认为我担任办公室副主任的岗位是合适的，请大家投我一票，谢谢大家。